

2023年药学学生在校个人总结(模板6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

大学寒假实践报告篇一

实践目的：第一，丰富假期生活；第二，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；。

大学的第一个寒假如期而至，假期的社会实践是很好的锻炼自己的机会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。刚刚步入大学，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式，目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理怀着一种兴奋与憧憬，我踏上了寒假社会实践之路。

我的工作超市的售货员，正式开始上班的第一天，首要工作就是先熟悉超市里的陈列，检查货架上的物品的保质期，在刚开始的几天里，我接触的最多的就是擦货架和看保质期，慢慢熟悉了之后，就学着盘点货物，这也是一门很大的学问，是最细心的工作，我本来就是一个比较粗心的人，很多小细节的东西，但是我的熟悉过程也让我觉得无论干什么事情都要学会专心、耐心、细心；在接待顾客的时候要随时保持微笑，这样会使顾客有一种亲切感、一种尊重感，虽说“十足”的东西比一般超市东西都贵上一、二块钱，但是顾客还是愿意到“十足”来买东西，究其原因，就是服务态度好。

在实践的这段时间内，我们接触了各种各样的人和事，同时也交到了很多新朋友，让我“在家靠父母，在外靠朋友”这句话的真正含义，朋友在你需要帮助的时候会无条件的给予你帮助，朋友就是雪中的碳，雨中的伞，黑夜中的一盏明灯。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在委屈的更高的成绩而努力，工作中，则不同，因为你要给别人分担工作的压力，但是无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，其实在学校里我们不仅要学会理论知识，最重要的一点也要学会做人，不论在什么地方，都要汲别人之所长，补自己之所短，是自己早日成为一个知识面广泛的人。

回想这次的实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校是学不到的。在社会上要善于与别人沟通，以前虽说有过打工的经历，但是这次更让我体会到了更多。人在社会中都会融入社会这个大团体中，人与人之间合力做事情，使其做事的过程更加融洽，会达到事半功倍的效果。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心的接受。在工作上还要有足够的自信。自信不是麻木的自夸，二是对自己的能力作出肯定。社会经验缺乏，学力不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能够克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，缺少了知识，头脑就要枯竭，、我们这次接触的销售业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都要有深入的了解，才能更好的应用于工作中。

大学寒假实践报告篇二

谈起邯钢，它的先进的企业管理经验是必须要提的。在80年代末到90年代初，邯钢和其他国有企业一样，面临着原料，

能源大幅度涨价和钢材市场疲软的双重压力，效益严重滑坡。邯钢的28种主要产品中只有2种盈利，这个曾经是河北上交利税亿元的赢利大户，出现连续5个月的亏损。在企业生死攸关之际，以刘汉章为代表的邯钢决策者不等、不靠、不要，创立并推行了“模拟市场核算、实行成本否决”这一新的企业经营机制，勇敢面对市场，迎接挑战。用刘汉章同志的话说，“这是被市场逼出来的招数”。这一机制的基本模式是：“市场-倒推-否决-全员模拟市场核算、实行成本否决”就是采用模拟的办法，把市场机制引入企业内部管理，但并非简单地把社会上经济交往中的银行、公司、市场都照搬进来，把企业内部的二级单位都变成独立的法人。邯钢的做法是在保持现代工业企业专业化、科学分工协作、高度集中统一管理（即企业内部统一计划、统一采购、统一销售，银行只设一个帐号，二级厂不独立对外，不具有法人资格）优势的前提下，抓住成本这个关键，依据客观价值规律，用“倒推”的办法，即从产品在市场上被接受的价格开始，从后向前，通过挖掘潜力，测算出逐道工序的目标成本，然后层层分解落实，直到每一个职工。通过成本这个市场信息的传递，把市场价格信息内伸化，按市场导向决定厂内生产的资源配置，使职工直接感受到市场经济的潮涨潮落，从而树立市场观念，关心市场，主动参与市场竞争。实践证明邯钢所走的道路是正确的，领导的决策是英明的。

看着今天蓬勃发展的邯郸钢铁集团公司，我心里充满无比的自豪。我希望将来邯钢会更加辉煌，也希望有一天我真正成为了一名邯钢的工人，为祖国的建设贡献出自己的一份力量，繁荣我国的钢铁工业。

共2页，当前第2页12

大学寒假实践报告篇三

一、前言：

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与咱们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

二、实践目的：

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

三、实践内容：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在咱们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的咱们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。在家人的建议和介绍之下我来到了离我家不远的华联商厦做为期不到1个月的收银员。正是考虑到我所学的专业是会计，所以我想超市收银员这个职业能让我更好的了解这个专业，并且还能锻炼一下自己的能力，所以我刚到超市的时候满怀信心的对自己说一定要做好自己的本分工作。

第一天上班我就很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙的搬运货物，清单。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。惶恐之时，一个看上去50岁左右的中年女性走过来对我说：我是你的带头班长，你以后有什么不懂得可以问我也可以问其他同事，你的上班时间是今天上午7点—11点和

晚上7点—9点，明天是下午11点—6点。依此类推。有关超市所有的规章制度都在这张纸上，你有空就看看，我还有其他事要忙，你的柜台在2号。然后她就递给我一张纸就匆忙离开了。整个过程我说的最多的一个字就是“喔”。

走到自己的收银台旁，反正现在超市没几个顾客，不如就先看看这超市的服务宗旨吧。大体要求就是：礼貌用语，工作态度。这些都和学校里的尊重师长，学习态度差不多。我最关心的就是关于员工换班的说明。要求也很多也很苛刻。

一、换班申请人必须事先与对班人商定

二、必须提前一天报请领班同意，否则按旷工处理。

三、全超市当天换班不许超过二人，特别是收银员不许二人同时换班，一天只能一人。

四、换班、还班不许两人同时用餐，只能轮流。

五、每人每月不得超过三次申请换班，如超过，当月全勤奖取消。

人人最关心的就是罚款条例：

1、违反超市规章：员工起罚20元，领班40。

3、收银员擅自离岗罚款30元。

4、员工在一起大声说话、接电话、发短信、上班时间买东西各罚10元。

终于看到收银员的规章制度了，要求11点。我就列出重点。

1、上班必须普通话，礼仪站姿标准，不准串岗，闲谈、嬉笑，打闹，吃零食。

2、上机前首先检查各项工具，备件是否齐全，收银机及其附属设备不可随意拆卸，如有需要请主管处理。

3、收银过程必须注意礼貌用语，不得以任何理由与顾客发生争执。应自觉主动为顾客服务，遇到问题先自己解决。

大学寒假实践报告篇四

社会是大课堂，实践长真知识。社会实践是大学生充实自我，增加阅历的重要途径。下面是爱汇网小编为大家整理的大学寒假实践报告范文，供大家阅读！

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，我们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

烈日炎炎的夏季，就连空气中都夹杂着几分热气。我积极响应我校“大学生暑期社会实践活动”的号召，热情洋溢的在家乡参加了我家乡特地为我等在校大学生提供的暑期特别社会实践活动。

活动的第一阶段为体现我等当代在校大学生热爱祖国、热爱人民、奉献社会、服务家乡的高度政治觉悟，指挥安排我等志愿者在敬老院为老人们献出自己的一片爱心，为构建和谐社会贡献出自己的一份力量。在敬老院里，各个上了年龄的老爷爷、老奶奶们，在他们年轻的时候也像如今的我们一样，满腔热诚，拥有报效祖国，服务国家社会人民的远大志向，并在他们青春依在的时候，为建设祖国，建设家园奉献出自己宝贵的青春，抛洒自己满腔的热血，流尽自己辛劳的汗水。每个为祖国、为社会、为人民作出过贡献的人们都值得我们尊重，我们应该好好尊敬他们，给他们以关怀、爱护，让他

们深刻体会到曾经为建设祖国而作出的努力没有白费。我们每天早早的到了工作地点，打扫、收拾、整理等，这些活干完以后就进入了最主要的工作，其实老人啊，不是需要多么丰富的物质、多么舒服的享受，他们想要的是能够受到别人的尊敬，能够有人与他们交流，没有那种人到老年就有的那种日落西山的寂寞、失落感，所以多与他们聊聊天，反而是给予他们最大的关怀。所以我很多时间都用在了与老人们拉家常上了。不要这很无聊，老人们都是阅历无数、博闻强知的，我们与他们的谈话中能学习到很多知识经验，还能听闻许多名人趣事。

活动的第二阶段是我们用我们学习的知识辅助那些人仍在高中考学习前线上的学弟学妹们。我们实施承包责任制，每个人负责一名同学，也就是一个辅导员要对其辅导的学生的成绩负责。这样每个人都有一种强大的压力感和责任感，这样迫使我们认真负责我们的工作，从而也在我们志愿者之间也形成一种竞争，让我们不断提高自己的能力。这次辅导学生我是第一次，没有任何经验只有靠自己去摸索，当然，在这样的摸索过程中，又不免在犯错误的同时被有些有经验的志愿者嘲笑稚嫩，或是在众人场面下不留情面的喝斥批评，但当自己决心要学有所成的时候，再困难再丢面子的错误都要不弃不馁，毕竟，有过失败才能尝到成功的甘甜。第一周下来考试的时候，我辅导的学生的成绩不怎么理想，这让我很有一种挫折感和失败感，但很快我就认识到：人总是在挫折中不断进步的，不能就此堕落下去，要有一种在哪里跌倒就要在哪里站起来的精神，正因如此，我才有强大的精神动力，不断的奋进。先我想了想问题出在哪里，为什么我会得到那样的结果，而别人却取得很好的成绩，我自己的问题吗？虽然辅导员个人能力有高有低但也不会有那么大的差距啊，何况我不觉得我的学习能力有任何问题，那是什么问题呢！？后来我请教了我的高中老师，她一句话惊醒梦中人：我们不能强迫学生学习，要让他们自己主动去学习，这就少不了沟通。问题就出在这沟通上，从而我认识到：把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有

好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下。后来在我的主动沟通下我们成为很好的朋友，因此关系得到了改变，我教他也教的得心应手了，最后的考试他取得了不错的成绩，我也因自己的努力感到高兴，经过这么多的波折也让我格外的珍惜自己的成功。

短暂的一个多月很快就过去了，这次参加社会实践活动让我深刻的认识到：

一次宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，当我们还躲藏在家长老师的庇护之下对未来感到渺茫的时候，倒不如鼓起勇气勇敢的踏出第一步，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，还有慌乱整理错误的时间，千万不要忽视每一件细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变得多姿，实践让我们的人生变得多彩。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

社会实践是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上守卫的战士，我明白了书桌的分量，一种强烈的责任感油然而生，是人民哺育了我，是国家培养了我，给了我知识和一切。作为一名大学生，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切奉献给祖国和人民。

社会实践是体味人生的“百味筒。”让我深刻体味了一下生活的酸甜苦辣咸，为以后出了社会后将所面对的现实作好了心理准备，是自己到时候不在迷茫、不在彷徨。

社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！在实践中我们才能真正的知道自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们需要学习的东西还多着呢。我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

在成绩上的收获让我所学的知识有了施展拳脚的机会，然而，工作以外的人生经历，却又是一份不可多得宝贵财富。过去常听人说刚出社会的大学生往往无法适应社会的人际关系，导致在生活和工作找不到自我的平衡点，错失了不少成功的机遇。经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，这一点也没错，把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下，但并不是每一个人都有这样的意识。我自己刚开始辅导实践的时候，自己也不习惯于与人交流，多数时间里都是埋头于辅导工作里，十足一个典型的只做事不开口的人。正是这样，导致我和学生之间不能充分了解对方，因而耽误了工作。所以，当我们在抱怨别人不主动与你交流的时候，为什么不先检讨一下自己的惰性呢？工作中、生活中我们都需要学会主动与人交流，提出疑问，事先熟知一切，而且应该学会如何与周围的同事互帮互助，这样不仅能使自己尽早地进入工作状态，也可以避免我们少走弯路，于情于理都是弊大于利的。此外，对工作的热情，对任务的投入态度，都决定了我们在前辈眼中的被信任程度，实习过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

总之这次实践让我学会了很多东西，给予我了很多启发。但实践也只是个过程，真正的目的是要我们改变思想观念，学会学习，这样才能不断的进步，不被社会淘汰，才能为建设祖国、奉献社会作出更大的贡献。

一、实践目的：

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关识知，做到学以致用，把从学校学到的理论识知与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、识知与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。主要是为了了解物流的作业流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

二、实践要求：

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

三、实践过程：

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了我们的经理，他带着我认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我的到来，并祝我工作顺利。

接下来就是让我熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通

过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

四、实践感想：

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展。虽然这次实践时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过这一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性(譬如中国劳动力廉价的国情)严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实践让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

五、实践结论及建议：

- 1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

2、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

3、目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

社会实践是每一位大学生、毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中巩固知识，社会实践又是对每一位大学生、毕业生知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

经人介绍，我来到了**县人民医院为期一个月的社会实践活动。据了解，**县人民医院自1988年成立以来，以“救死扶伤”的工作信念执本道牛耳，认真贯彻落实科学发展观实行农村与城市一体化的医疗保险举措，积极为广大患者解决疑难杂症，一流的服务态度，先进的工作理念，树立了医院的新风貌，医护人员共有200余人，其中20余位工作骨干作为医院的核心，共有床位200余张，是一所设备齐全、工作经验丰富的文明医院。

会计是指对具体经纪业务进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为对管理者决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科，一项重要的经济管理工作，是加强经济管理、提高经济效益的重要手段。经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。会计工作在提

高经济在企业的经营管理中起着重要作用。其发展动力来自两个方面：其一，是社会经济环境的变换；其二，是会计信息使用者信息需求的变化。

学习好会计工作不仅要学好书本里的. 各种会计知识，而且也要认真积极的参与各种会计实习的机会，让理论和实践有机的结合在一起。只有这样才能成为一名高素质的会计专业人才。

对会计工作还不熟悉的大一的我，通过这一个月的社会实践，我学到了很多专业上的知识，同时也加深了我对社会的认识，渐渐熟悉了会计业务的程序和如何同同事交往，我学到了很多课本上学不到的工作经验。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人才，为了顺应社会的要求，加强社会的竞争力，也应该严于自身素质，平、培养较强的会计工作的操作能力。于是，本学期初，我们乐于参加了学校的活动。

在这次实习中，这个一点我感受很深，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没有的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，两年以后，我已经不再是一位大学生，是社会中的一份子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的，对社会有用的人才选择了会计为专业的我，在这次实践中，自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但只要

想到自己能将在学校学到的知识运用到实际工作中，我就会颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生在听讲，理论部分占主体，而我自己对专业也只是能掌握而已，本想工作时间长了就应该能够应付的来，但实际上并没有想象中那么容易。

平时在学校，数字错了改一改就可以交上去，但是在单位里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在企业中立于不致于败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里就行了，在企业里出错是要负责任的，这关乎企业的利益损失。

我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走向社会，献出自己的一份力量，实现自我价值。自从走进了大学，就业问题就似乎总是困扰在我们身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”，可还是在校园里面的我们社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真正走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能在生活、工作中更好的处理各方面的问题，我们应认真的对待社会实践。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，是实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的学习，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学

习，从学习中实践。而且当今国内外的经济日益变化，就业压力越来越大，当代大学生拥有了越多机会的同时，也有了更多的挑战，所以只有通过实践不断的增强对社会的认识，不断的增加工作经验才能在竞争中立于不败之地。

在实践单位，我主要负责帮忙接电话、复印资料、整理文件等，虽然工作很简单，但那种工作的幸福感，是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我都必须自觉的做一些我本职工作以外的事情。在学校里也许有老师分配说今天做什么，明天做什么，但在这里，不一定会有人告诉你这些，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了活的更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习怎样做人，以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我觉得校园总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我的去面对我从未面对过的一切。

经历了这次社会实践活动，我欣喜的发现自己得到双重收获，业务技巧上的日趋完善以及心灵的成熟蜕变，这次社会实践使我把学到的书本理论应用到实践中去，可以更加熟悉就业市场，了解社会现实，加强自身竞争意识，同时也发现自己知识结构的缺陷，这知识一次初步的尝试，但对我来说确实是一笔很大的财富，激励和鼓舞我以后应当怎样成熟的面对实际工作。

大学寒假实践报告篇五

在一个月寒假中我在服装店兼职做了二十天的销售员。从这次寒假的'实践中来看，虽然在期间有一些小小的冒失，但是总体而言，我还是有所收获的，以下就是我的心得体会：

首先我们要站在顾客的角度进行换位思考一下：

为顾客服务时，你的答话过于公式化或敷衍了事，会令顾客觉得你的态度冷淡，没有礼待他们，造成顾客不满。所以要注意以下几点：

1、看着对方说话

无论你使用多么礼貌恭敬的语言，如果只是你一个人说个不停，而忽略你的顾客，他会觉得很不开心。所以说话时要望着对方，你不看着对方说话，会令对方产生不安。如果你一直瞪着对方，对方会觉得有压迫感。你要以柔和的眼光望着顾客，并诚意地回答对方的问题。

2、经常面带笑容

当别人向你说话，或你向别人说话时，如果你面无表情，很容易一起误会。在交谈时，多向对方示以微笑，你将会明白笑容的力量有多大，不但顾客，你周围的人，甚至你自己也会觉得很快乐。但是，如果你的微笑运用不当，或你的笑容与谈话无关，又会令对方感到莫名其妙。

3、用心聆听对方说话

交谈时你需要用心聆听对方说话，了解对方要表达的信息。若一个人长时间述说，说的人很累，听的人也容易疲倦，因此，在交谈时，适度地互相对答较好。

4、说话时要有变化

你要随着所说的内容，在说话的速度、声调及声音的高低方面做适度的改变。如果像机器人说话那样，没有抑扬顿挫是没趣味的。因此，应多留意自己说话时的语调、内容，并逐步去改善。

不在乎曾经拥有(顾客)，但求天长地久。

曾经拥有只能带来短暂收益，天长地久却能使你短期及长期收益双丰收。顾客不是你的“摇钱树”，顾客是你的好朋友，他将会带给你一个聚宝盆。

每天早上，你应该准备结交多些朋友。

你不应向朋友推销什么，你应该替他寻找想买的。

卖一套产品是有很大的分别的。

顾客喜欢选购而不喜欢被推销。

集中注意力去了解顾客的需求，帮助顾客选购最佳的产品或服务方式，务求使顾客感到满意。

顾客不是单想买一套产品或接受某种服务，她是希望买到一份美丽、一份希望、一份满足、一种高贵的生活方式。

最高的推销境界是协商顾客获得更轻松、更愉快的生活，可能短暂时间内不能获取更多收益(这可能性不大)，但你的感受应该十分良好，当你习惯了这个做法之后，你的收益将会猛进。

1、眼观四路，脑用一方

这是设计师与客户沟通时应能达到的境界。密切观注客户口

头语、身体语言等信号的传递，留意人类的思考方式，并准备作出判断，将销售的五步曲顺利进行到底。顾客在决定“落定”之前，通常都会找到一些借口来推搪，销售员一定要通过观察去判断真与假，不要相信客人推搪的说话，要抓住客户的心理反应，抓住客户的眼神，要用眼去看，去留意，多用耳去听。

2、留意人类的思考方式

人类思考方式是通过眼去看而反应到脑的思维，因此我们可利用这一点来加强客人的视觉反应，增强其感觉，加深印象。即使客人有理性的分析，但都愿意购买感官强的东西，例如：两人拍拖，男的对女的说“我爱你”，女的可能会没有什么感觉，若男的再送鲜花来加强其感觉，则女的除了头脑感到“我爱你”这句话外，还可以用眼去看到，并加强“我爱你”这句话的可信度。

3、口头语言信号的传递

当顾客产生购买意思后，通常会发出相关语言信号：

- (1) 顾客的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、效果等；
- (2) 详细了解售后服务；
- (3) 对设计师的介绍表示积极的肯定与赞扬；
- (4) 询问优惠程度；
- (5) 对目前正在使用的商品表示不满；
- (6) 向设计师询问购买产品的配套技术服务内容及是否收费等；

(7) 接过设计师或推销员的介绍提出反问;对商品提出某些异议。

4、身体语言的观察及运用

通过表情语信号与姿态语信号反映顾客在购买过程中意愿的转换。

5、表情语言号

(1) 顾客的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切;

(2) 眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松;嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么。

6、姿态语言号

(1) 顾客姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松;

(2) 出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其它放松舒展等动作;

(3) 拿起代理合同或产品说明书等数据细看;

(4) 开始仔细地观察商品;

(5) 转身靠设计师或推销员，表示友好，进入闲聊;

(6) 突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺。

7、引发购买动机

每个顾客都有潜在的购买动机，可能连她自己都不知道，设

计师的责任就是“发掘”这个潜藏的动机，不要被顾客的外貌及衣着所欺骗，即使他只是买菜经过的也可取得这样的机会。销售人员切忌认为客人无心买产品而采取冷漠或对立的态度，并不要等顾客询问，而是主动打招呼，主动引导客人。

实践结语：

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验与锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把假期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

还有通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工

作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

大学寒假实践报告篇六

长这么大第一次没在家过年，现在想想仍然像是做了一场梦。正因为不是第一次出去打工，所以那种身在异乡的刻骨的陌生感和无助才更让我害怕，当我身在前往苏州的大巴车上才真正的意识到我真的要去那个对我来说遥远的地方了，我害怕了，所以出发前我给爸爸打了一通电话，让后告诉自己‘别怕，没什么大不了的’！就这样到次日早上来到了亚旭电子，因为之前负责人已经和厂方进行了沟通，所以我们进厂还算顺利，只是那种陌生感仍然让我难以适应，熟悉的同学也不太真实了。

就这样开始了一个多月的打工生活。因为出去之前就做好了吃苦的准备，所以一切还算可以接受，但是仍然累的够呛。刚开始每天做梦都在工作，过年放假的时候还梦见宿舍开了四条线。其实在这一个多月里让我印象最深的是我对面工作的大叔，大叔今年56岁了，老家本在湖北的一个农村，因为儿子大学毕业后在亚旭做副理，后来辞职自己下海开了公司，大叔就和老伴来这边帮儿子带孙子。大叔人很好、很和善，他给我们讲他的经历，他的故事，他的思想，大叔总说‘年轻人，不明白的话不要说，不知道的事不要做’，‘出门在外不要太计较，要放宽心，’，‘做事要有计划，干一件事就要干好’。大叔说他有一个心愿就是赶快攒够20万，然后带老伴在国内转转，散散心，钱不花完就不回家，当大叔和我们说这件事时，我突然就想到了最浪漫的事，就觉得人心就应该这么安宁。

当然，在外的这么多天发生了太多美好的以及心酸的事，或许将来我会忘记事件本身，却不会忘记这次实践在我内心深

处留下的记忆。有太多的苦于甜都只是我人生的一部分，我坚信每一次创伤都是一种成长，上天给我们所有的苦难都是为了给我们最后的奖励，当我们把不幸当成一种习惯，那不幸本身也就不是不幸了。这次寒假我懂了很多，虽然现在我也不明白我到底懂了些什么，可我明白这就是成长。

一人际关系在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道。上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次。实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次。实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和。所淘汰。

二：管理者的管理在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

三自强自立俗话说：“在家千日好，出门半“招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

四认识来源于实践一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间

接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的 决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具 有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知 识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那 么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基 础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同， 接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从 学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践 中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

五专业的重要性选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学 到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生 听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践 应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错 了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是 企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低， 企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保 持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一 个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学 不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是 与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个 上立足的，所以一定要特别小心谨慎，

而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

我知道这次。实践是我人生中的一笔财富！

大学寒假实践报告篇七

长长的三十几天寒假已经过去，各位同学了也带着大大小小的收获重新回到了学校。

在20__年寒假社会实践活动中，我班的主要活动安排是动员阶段，培训阶段，实践阶段和总结阶段，而大家在寒假中主要进行的就是实践阶段。虽然说今年的冬天非常的冷，而且下了两场我们出生以来的雪，但是这样恶劣的环境并没有降低人才招聘会的热度，我们这些也将面临毕业的大三学生也就更不会放弃这个千载难逢的学习的机会。

这次同学的社会实践报告也是形式百样，有问卷调查，有招聘会现场图片，有各种各样的数据调查，非常的清晰，准确，直观的显示了当今社会的就业形势和就业压力。

总之，这次的寒假社会时间活动举办的非常的成功，相信大家从自己切身的调查中也获得的少的知识，得到了启发，相信一年后的现在我们站在个大招聘会中会更加的自信。

大学寒假实践报告篇八

通过此次社会实践活动，我们学会了很多，明白了很多。

首先我们明白了大学是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，认识社会，首先我们应丰富自己的文化知识，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的高低决定收入的高低，这句话从某种程度上很有意义，

通过此次社会实践活动我们更加充分的认识到知识的重要性，从而社会实践对我们意义非常重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会经验，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的知识加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的知识解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会经验。

社会实践活动对我们大学生来说必不可少，这是丰富我们社会经验的一个良好通道，提高我们动手能力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际能力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们认识到团队的力量，团队团结的重要性。

大学寒假实践报告篇九

寒假社会实践，让我们可以更加真实的全面体验我们的社会生活，好好接触社会，了解社会生活，更加以助于我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。下面小编给大家整理了关于寒假大学生实践报告的内容，欢迎阅读，内容仅供参考！

我在20__年1月迎来了寒假，虽天气寒冷，冷风冽冽，我毅然踏上了社区服务的道路。想透过亲身体会社区服务让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想透过社区服务，找出自己的不足和差距所在。

在实践的这段时间里，我透过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在

学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己此刻还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得特别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这么好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

通过此次社会实践活动，我们学会了很多，明白了很多。

首先我们明白了大学是通往社会的桥梁，而社会实践活动则是帮助我们更好的走向社会，认识社会，首先我们应丰富自己的文化知识，以后才能更好的融入社会，适应社会，文化程度的高低决定收入的高低，这句话从某种程度上很有意义，通过此次社会实践活动我们更加充分的认识到知识的重要性，从而社会实践对我们意义非常重要，可以帮助我们树立正确的价值观，人生观，和科学观。

其次，通过此次社会实践活动，我们不但丰富了社会经验，而且我们学会了学以致用，社会实践是我们把课堂上学到的知识加以实践的有效途径，虽然这次的社会实践活动时间不长，但是我们学会了学以致用，用学到的知识解决社会生活中遇到的问题，处理社会问题，从而丰富社会经验。

社会实践活动对我们大学生来说必不可少，这是丰富我们社会经验的一个良好通道，提高我们动手能力的便捷途径，同时也是通过社会实践我们能更好的树立正确的价值观，人生观。社会实践还可以提高我们的交际能力，丰富人际关系，同时这样的活动也能很好的让我们认识到团队的力量，团队团结的重要性。

长长的三十几天寒假已经过去，各位同学了也带着大大小小的收获重新回到了学校。

在20__年寒假社会实践活动中，我班的主要活动安排是动员阶段，培训阶段，实践阶段和总结阶段，而大家在寒假中主要进行的就是实践阶段。虽然说今年的冬天非常的冷，而且下了两场我们出生以来的雪，但是这样恶劣的环境并没有降低人才招聘会的热度，我们这些也将面临毕业的大三学生也就更不会放弃这个千载难逢的学习的机会。

这次同学的社会实践报告也是形式百样，有问卷调查，有招聘会现场图片，有各种各样的数据调查，非常的清晰，准确，直观的显示了当今社会的就业形势和就业压力。

总之，这次的寒假社会时间活动举办的非常的成功，相信大家从自己切身的调查中也获得的少的知识，得到了启发，相信一年后的现在我们站在个大招聘会中会更加的自信。

社会实践的帷幕渐渐落下了，很享受这个过程，这短短几天中，我学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，比如：在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。

虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在家里，在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了。在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，同学们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

前言

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

二、实践时间

20__年x月x日—20__年x月x日 历时x个月

三、实习地点

__市__超市

四、实践单位和部门

__市__工贸

五、实习内容

先来介绍一下我工作的两个地方吧！1、“__工贸”它就是我们俗称的“供货商”负责__两个产品的供货。2、__超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一.我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！

同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“缺货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人会为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二. 不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能待在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

三. 如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的

顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来来回回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

在今年的寒假中，作为大学生的我没有在家待着，而是去参加了社会实践，在实践中，让我们学到了很多的东西。在寒假结束之际，现将寒假的社会实践情况报告如下：

活动主题：关于空巢老人的社会生活

活动时间：20__年x月x日-20__年x月x日

活动地点：__

活动内容：帮助空巢老人的生活，调查空巢老人社会生活，来呼吁更多的人帮助弱者。

调查方法：探问，实地调查，道听途说等等。

实践人员：__生活中有许许多多的人需要社会的帮助，例如，孤儿，贫困学生，贫困家庭等，但有一类人更需要社会的帮助，那就是空巢老人。

空巢老人曾辛辛苦苦拉扯大五六个孩子，用尽自己一生的力量无微不至的照顾自己的老伴，直到他的离去。但面对老伴的离去，孩子们为了自己的家庭忙碌工作以至于无暇顾忌自己的父母。但对于身居农村的空巢老人，他们有的儿女在身边或离自己很近，当然也有儿女不在身边的。老人却仍然得不到他们的呵护，甚至他（她）的儿女们希望他（她）早日去逝。可见，空巢老人们承受着巨大的心理压力。并且有的人还认为，她（他）的丈夫（妻子）的灵魂会将他（她）杀

死。当然这只是迷信。世界上根本就没鬼，却仍然存在于老一辈的记忆中，他（她）们总是承受着别人和自己意识的折磨。因此我们更应该关注一些空巢老人的生活，以减少他（她）们一些心理和精神上的压力，让他（她）们心理和精神上都能得到一些慰藉。

作为当代青年，我们有着为人民服务的理想，因而我们应该多帮助这些老人。我们很多大学生一到大学就加入了青年志愿者协会，但每次活动明额有限，我们很难得到一次历练的机会，我们何不放开视野观望周围需要帮助的人，其实做好事处处可以做，何必只等着上面吩咐任务，只要我们本着为人民服务的理想，我们历练的机会很多，就像谈到空巢老人，他（她）们如果可以得到你的帮助，他（她）会多么的感动。

x月__日我到外婆家了解了她的一些生活情况，当时正是中午，她说这里有鱼，你自己切好自己喜欢怎样吃就怎样煮，她就去洗米了，接着就在电饭煲上煮饭了，我在一边用煤气在锅里煮鱼时，却发现电饭煲上的闩我外婆忘按了，我就帮着按了一下，过了一会，电饭煲好像停了，却无意看到我外婆家里也安上了电表。我想我舅舅，舅妈怎么会这样对待我外婆这样一个空巢老人。以前，我们过来时，他们可是很好的，如今却……后来我外婆就在灶上煮饭，我就负责在煤气灶上炒菜。

过了好长时间我们才吃上饭，边吃饭时外婆告诉我：“你隔几天来一次，帮我做顿饭我动不了，自己一个人也不想煮饭，一直都是一天吃一两顿，我立刻就答应了，想到自己这次有好长的假期。吃完饭后，我问她：“你的被单要洗吗？”她说：“不用你洗，我知道你妈妈身体不好，不可以像以前一样指望着她来洗了，你家里也有好多事需要你做，我就自己洗了，但叫你大舅叫了半天他都不动，我就自己去清了，清了半天都没清干净，后来累了就坐在门口，过了一会，看到有人往这边走，就喊他帮我清了。被单被套就不用你洗了，你只要隔几天来给我做顿饭吃，我就会很高兴的。”我坐了

好长时间才回家了，在回家的路上我在想，我外公去逝后，我外婆一个人一直坚持到现在，什么事都是她一个人做，现在她都八十多岁了，以前还有我妈妈帮忙，现在我妈妈身体不好也无力帮她了，而我舅舅他们虽离她很近，但却都不管她。

通过以上的调查，我认为空巢老人真的需要儿女们的呵护与关心，我写这次报告也是希望的人可以关心自己的父母与身边的老人，当老人受到重视时她（他）们就不会承受心理和精神上的巨大压力。社会上许许多多的老人，他（她）们各自承受着不同的压力，痛苦以及面临各种各样的困境，无不值得我们伸出援手。而据我所知，只有福利院的空巢老人才真正得到我们青年志愿者协会的帮助，可见我们青年志愿者协会的一大弊端。

因此，我希望我们作为新青年要好好把握自己的学习时间和命运，不仅是为了我们自己过上幸福的生活而努力，同时也是为我们的父母和儿女创造优越的生活条件。因此，我们一起努力吧！尽全力去奋斗，以避免今后怨天尤人。

如今随着我们国家的经济水平不断提高，我们各方面的生活条件也得到了改善，所以，我们更应该好好珍惜眼前的时间，让我们的生命发挥出应有的价值。

总之，空巢老人的生活条件不仅需要社会的帮助，同时也需要儿女，子孙们的帮助。那就让我们一起携手创造好的生活条件。让辛苦的老一辈人们能够更好地安享晚年。

在此次走访中，我认识了一位叫王成的老人，他现在已经65岁了，在新中国成立之后当过军人，年纪大了之后由于家里子女忙碌没时间照顾他。他告诉我说他小时候的生活相当贫困，家中子女又多，父母根本就顾不过来，很多事都是自己学会的，自己从小就懂得很多，后来父母不在了就自己慢慢一路走来，直到现在，如今生活好了，自己在这里没有人照

顾，子女也不关心，他感到很失望。老人的一番话让我对现在的生活感到倍加珍惜。

在这个村中住着很多家中子女无暇照顾的老人，还有没有了亲人和一些退伍的军人。老人们在这里生活得很辛苦，每天的闲暇时间不多，自己睡睡觉，或是找几个人聊聊天，打打麻将，过得很不充实。我开始去的时候就看见有两位老人们还在田埂上干活，旁边还围了三四个小孩帮忙，整个场面让我心酸不已。

在我走的时候，老人们都过来送我，说下次一定要再来看他们，我点点头。然后跟老人们打招呼后便告别了那个生我养我的地方。

这次社会实践，让我对空巢老人这些相对于我们的弱势群体有了更多的了解，他们需要社会对他们的更多的照顾，他们曾经都为社会做出过贡献，都有年轻辉煌的时候，现在虽然年纪大了，却不应该受到社会的排挤，也应该有自己的地位，更应该受到人们的尊敬。这回走访老人，让我也看到了老人们的活力，虽然年岁已高，但却活力依旧。他们都乐观开朗，没有子女在身边的照顾，却能交到更多老年朋友，拥有更多的共同语言。他们并不因为自己年纪的原因而放弃自己的梦想，他们照样像年轻时候一样生活、学习，他们自己在心中也坚信自己有能力自己的一片天空。这次的社会实践活动让我收获很多，我也会继续关注这些弱势群体的人们，也呼吁大家一起来关心他们，让他们生活得更开心。

目前__村委会的空巢老人共有9人，他们由于年事已高，体弱多病，没有儿女照顾，普遍存在孤独、悲观的心理问题。从今年开始，__镇在__村委会试点举办“关爱农村空巢老人”活动，__工协会成立医疗组，每月定期探望农村空巢老人，充当“儿女”照顾他们，给他们送上社会的温暖。镇上也决定建立福利院，让空巢老人能安享晚年。

“阿佰，我来探望您啦！”2月5日下午，__镇__村委会的空巢老人何佰洋溢着幸福的微笑，他原本寂静的家顿时变得热闹起来，我是第一个前来探望他，在这个即将过年的时候，我先给老人的住所清除灰尘，打扫卫生，洗衣做饭，并为他购买年货。完后，我便和老人坐在了一起并同老人聊起了家常。话题从日常生活的照料到健康心态的调整再到新旧社会的变化，我与老人都聊的十分开心，老人们乐在其中。

随后，我又先后探望了__村委会的其他6位空巢老人。__村委会的何佰现年78岁，他早年参军，在部队打过仗，立过功。目前他每月都领取政府的补贴，衣食无忧，但年事已高，独居生活，难免孤独。自从知道镇上决定建立福利院后，对未来的生活充满希望。

此次来到x村看望老人给我留下了深刻的印象。老人家的慈祥、质朴及平易近人更是令我难忘。我觉得自己和老人之间虽没有进一步更详细的了解，但彼此之间却多了一份牵挂。

经过一小时的车程，我回到了自己家，但老人粗糙的双手却不停的在我眼前浮现，老人们和蔼可亲的目光让我就就不能忘怀。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

这次的寒假期间我利用了半个月的时间去体验了打寒假工的生活。我选择的打工地点是__的电子厂。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。现将此次实践活动的有关情况报告于下。

之所以选择进厂做一个打工仔，我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应

和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。经亲戚介绍，我从家里出发于x月__号到达厂里的，但是人事部的大姐考虑到舟车劳顿，大发慈悲让我休息一天，并让我利用这天去__银行办卡以便以后把工资打进卡里，然后去医院办健康证。我们住的是四人一间的宿舍，条件不错，比学校的好；而吃的却比较差点，都是油。所谓的包吃包住原来是住宿费一个月三十块钱，吃的每顿两块。可能是初来乍到，舍友冷冷淡淡的，关系弄得不是很好。吃饭的时候大家没有排队的概念，盛饭能抢的就抢，看到这种场景我还真的不知道该怎么办，只好等别人都打完饭了再去。可能大家接受的教育程度有限，再加上工作时间紧，休息少，所以基本没顾上那么多，抓紧时间要紧！

第一天八点上班，去主管那填了上班卡，正式上岗工作了。我被分到了加工组，组长和我一样也是90后的，因为主管是她表叔所以得到了提拔，所以趾高气昂的。工作的车间很长，容纳了一百多人在里面，大家都在紧张的干活着，生怕一偷懒被领导发现批评扣工资，所以车间里很安静，除了机器的声音和工作时发出的声音外基本没什么杂声了。组长给我找了个空位，然后教我怎么样撕红蓝膜产品上的保护包并交代了一些注意事项后就离开了。或许做的活挺简单的，撕了几张就比较熟练了。第一天感觉很新鲜，时间不知不觉过去了。

进厂的时候，身上难免带着羞涩的学生味，做起活来相对于其他的员工没有那么快且娴熟，动作慢又笨手笨脚的，好在大家都很关照我，细心的教我工作的步骤和方法。偶尔趁主管和组长不在的时候，大家都会偷懒一下小声的聊天。从聊天中我知道了她们跟我都是一样的年纪，初中高中没有毕业就早早的出来打工了，可以说打工之路漫长而又艰辛。她们有些是因为家里孩子多没钱供读书，有些说因为自己太笨了学不好读不下去了，有些却是非常的厌学半途辍学了。所以在知道我是大学生后，她们都投来羡慕的眼光，并告诫我要好好珍惜眼前的机会，好好读书，将来也生活得更美好。可是对于走出校门接触外面社会的我，感觉一切都是那么新鲜，

加入到社会中，有助于大学生更新观念，吸收新的思想和知识；同时，一次的打工之旅可以锻炼我的意志，学到在学校无法学习的东西，增强与人沟通的能力和表达能力，提高自身的社会责任感，既开拓了视野，又受益匪浅。

虽然在这种环境中，人们的文化素质不高，为了生计、生存，生活中不免有这样那样的明争暗斗，但我感受最深的就是一个人在社会中为了生存忙碌的不易。而随着每天不停地重复着同样的工作，不免让人感到厌倦的。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效率比较低。加上桌子和椅子的设计不是很科学，一整天都是坐着干活，时间久了，全身酸痛，浑身无力，特别是高强度的加班还有白班夜班之间的转换，简直是折磨人。虽然有加班费，可是没有周末的日子是很痛苦的。我很佩服那些同事能忍受长期如此的寂寞与艰辛，她们不是不想回家，不是不想休息，而是生存的压力让她们不得在苦苦挣扎。有些刚到二十岁就已经结婚生子外出打工养家糊口，所以聊天的时候，她们都会开玩笑叫我以后找另一半的时候要看好人，不要那么快就结婚，要找也得找个有钱的，总之成家过早就要承担很多责任失去许多自由。但每次我都是笑笑而过。虽然每天下来，很累很瘫软，从没体会过如此生活，可我却从来没有叫苦叫累，工作还是要做，该坚持的还是要坚持。与人家相比，我这只是微不足道的。

在打暑假工的这段时间，我每天都在盼望着回家，同时也在感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校无法经历到的。在社会，没人能帮自己，一切都是靠自己努力去打拼，只要自觉了，只要尽力了，一件工作的效率就会得到别人的赞同。无论是学习还是工作都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人

怎样做人，以提高自己的能力！

同时，这次打工的经历让我深深感受到了知识的力量是多伟大。要想以后舒服地过日子，必须先奠定吃亏的基础。一个人有了知识不愁以后找不到好的工作，而不是像现在这样出卖廉价的劳动力。一个月的时间也培养了我吃苦耐劳的精神，锻炼了意志。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如包装部的同事相处好，那工作起来的效率才高。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，还可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让组长感到很愤怒，下完班把我们叫出去狠狠地批评一通，说如果上班的时候达不到产量，下班后小组都要义务加班直到完成任务为止。果然不出所料，经过一番的教训，我们的效率高了，产品的质量也有所提高。至此，我明白，工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。有些人可能因为自己是大学生而看不起打工的，但同是为了生活，只是选择的方式不同而已。出到社会，大家的身份都是一样的，无论你的学历是高是低，用人单位看你

的三个方面，团队精神，个人能力和态度。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

由于打工的时间不是很长，接触的人与事范围也不是很广泛，待人对事还不是稍有不足之处，加上自己认识浅，考虑问题欠周全，思想还很简单单纯，所以总体来说还是比较嫩。通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

总之，知识是力量的源泉。读好书，就走遍天下不怕！相信这次社会实践并不只是带给我以上这些，我肯定！